

## PHÁP LUẬT VỀ MUA BÁN HÀNG HÓA TRONG THƯƠNG MẠI

<p>Khái quát về mua bán hàng hóa</p>	<p>Mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại theo đó bên bán có nv giao hàng, chuyển quyền sh hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán, bên mua có nv thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sh hàng hóa theo thỏa thuận.</p> <p>-&gt; ss với mua bán ts trong dân sự</p> <p>+ TM</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ĐT: hàng hóa mà luật TM quy định (động sản, vật gắn liền với đất)</li> <li>- Chủ thể: chủ yếu là thương nhân</li> <li>- Mục đích: kinh doanh và lợi nhuận</li> </ul> <p>+ DS:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ĐT: mọi loại TS pháp luật ko cấm.</li> <li>- Chủ thể: mọi tc, cá nhân</li> <li>- Mục đích: ko hạn chế</li> </ul>
<p>Hợp đồng mua bán hh</p>	<p>Đặc điểm</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ĐT: hàng hóa gồm: + Tất cả các loại động sản (kể cả động sản h.thành trong tương lai)</li> <li style="padding-left: 20px;">+ TS gắn liền với đất</li> </ul> <p><i>(ko phải Luật TM chỉ coi hai loại ts trên là hh, có những ts khác là hh nhưng ko thuộc ĐTĐC của Luật TM)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ thể: chủ yếu là thương nhân</li> <li>- Hình thức: lời nói, văn bản, hành vi</li> <li>- Mục đích: kinh doanh và tìm kiếm lợi nhuận</li> <li>- Nội dung: quyền + nv của các bên trong qhệ mua bán</li> </ul>
<p>Giao kết và th.hiện HĐ</p>	<p>* Giao kết HĐ:</p> <p>+ Đề nghị giao kết:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ thể: bên bán or bên mua thực hiện.</li> <li>- Hình thức: văn bản, lời nói or hành vi</li> <li>- Được gửi đến cho 1 or nhiều chủ thể xác định</li> <li>- Hiệu lực: thg do bên đề nghị ấn định. Ko ấn định -&gt; có hực từ khi bên được đề nghị nhận được.</li> <li>- Trong thời hạn đề nghị HĐ có hiệu lực, nếu bên được đề nghị thông báo chấp nhận vô đk đề nghị</li> </ul>

		<p>HD -&gt; HD mua bán hàng hóa được hình thành và ràng buộc các bên  + Chấp nhận đề nghị giao kết: Sự trả lời của bên được đề nghị đối với bên đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị  + Thời điểm giao kết HD mua bán hàng hóa: thời điểm các bên đạt được sự thỏa thuận</p>
Đk có lực của HD		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ thể: + chủ thể của hợp đồng (dựa vào ĐKKD)  + chủ thể đại diện ký HD (Ủy quyền)</li> <li>- DT: hàng hóa ko bị pháp luật cấm mua bán</li> <li>- Hình thức: phù hợp với quy định của pháp luật.  + Vi phạm về hthức ko ngay lập tức làm cho HD vô hiệu  + Hết thời hạn sửa đổi, ko sửa đổi -&gt; vô hiệu</li> </ul> <p>- Đảm bảo các nguyên tắc giao kết HD</p>
Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng		<p><b>*Căn cứ áp dụng trách nhiệm do vi phạm hợp đồng MBHH :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Có hành vi vi phạm HD( Ko th.hiện đúng điều khoản HD)</li> <li>+ Có thiệt hại vật chất xảy ra trong thực tế (giá trị tổn thất thực tế, trực tiếp và khoản lợi đáng lẽ được hg)</li> <li>+ Có mối quan hệ nhân quả giữa hành vi vi phạm và thiệt hại vật chất:</li> <li>+ Có lỗi của bên vi phạm</li> </ul> <p><b>*Các hình thức trách nhiệm do vi phạm hợp đồng mua bán hàng hóa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Buộc thực hiện đúng hợp đồng</b> :là việc bên bị vi phạm yêu cầu bên vi phạm thực hiện đúng hợp đồng hoặc dùng các biện pháp khác để hợp đồng được thực hiện và bên vi phạm phải chịu chi phí phát sinh.</li> <li>- <b>Phạt vi phạm</b>: Là việc bên bị vi phạm yêu cầu bên vi phạm trả một khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng nếu trong hợp đồng có thỏa thuận. Tổng mức phạt đối với nhiều vi phạm do các bên thỏa thuận trong hợp đồng, nhưng =&lt;8% giá trị phần nghĩa vụ hợp đồng bị vi phạm. Căn cứ để áp dụng chế tài là có hành vi vi phạm hợp đồng và có lỗi của bên vi phạm hợp đồng</li> <li>- <b>Bồi thường thiệt hại</b> : Là việc bên vi phạm bồi thường những tổn thất do hành vi vi phạm hợp</li> </ul>

đồng gây ra cho bên bị vi phạm. Chế tài bồi thường thiệt hại chỉ được áp dụng khi có hành vi vi phạm hợp đồng, có thiệt hại thực tế, có mối quan hệ nhân quả và yếu tố lỗi (trừ trường hợp được miễn trách nhiệm theo quy định pháp luật). Bên yêu cầu bồi thường thiệt hại phải có nghĩa vụ chứng minh

- **Tạm ngừng thực hiện hợp đồng** : là việc một bên tạm thời không thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- + xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để tạm ngừng thực hiện hợp đồng;
- + Một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng

Khi hợp đồng bị tạm ngừng thực hiện thì hợp đồng vẫn còn hiệu lực và bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của luật TM

- **Đình chỉ thực hiện hợp đồng** Là việc một bên chấm dứt thực hiện nghĩa vụ hợp đồng thuộc một trong các trường hợp :

- + xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để đình chỉ hợp đồng;
- + một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng

Khi hợp đồng bị đình chỉ thực hiện thì các bên không phải tiếp tục thực hiện nghĩa vụ hợp đồng. Bên đã thực hiện nghĩa vụ có quyền yêu cầu bên kia thanh toán hoặc thực hiện nghĩa vụ đối ứng. Bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật

- **Hủy bỏ hợp đồng** : bao gồm hủy bỏ toàn bộ hợp đồng và hủy bỏ một phần hợp đồng.

+ Hủy bỏ toàn bộ hợp đồng là việc bãi bỏ hoàn toàn việc thực hiện tất cả các nghĩa vụ hợp đồng đối với toàn bộ hợp đồng.

+ Hủy bỏ một phần hợp đồng là việc bãi bỏ thực hiện một phần nghĩa vụ hợp đồng, các phần còn lại trong hợp đồng vẫn còn hiệu lực.

\* **Chế tài hủy bỏ hợp đồng được áp dụng trong các trường hợp sau đây:**

- xảy ra hành vi vi phạm mà các bên đã thoả thuận là điều kiện để hủy bỏ hợp đồng; một bên vi phạm cơ bản nghĩa vụ hợp đồng.

	<p>* Hậu quả pháp lý của việc huỷ bỏ hợp đồng:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sau khi huỷ bỏ hợp đồng, hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ đã thoả thuận trong hợp đồng, các bên có quyền đòi lại lợi ích do việc đã thực hiện phần nghĩa vụ của mình theo hợp đồng; nếu các bên đều có nghĩa vụ hoàn trả thì nghĩa vụ của họ phải được thực hiện đồng thời; trường hợp không thể hoàn trả bằng chính lợi ích đã nhận thì bên có nghĩa vụ phải hoàn trả bằng tiền.</li> <li>- Bên bị vi phạm có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại theo quy định pháp luật</li> </ul>
--	--

	<b>Mua bán HH</b>	<b>Hàng đổi hàng</b>	<b>Tặng cho HH</b>	<b>Cho thuê HH</b>
<b>KN</b>	Là hoạt động thương mại.	Là giao dịch dân sự.	Là giao dịch dân sự.	Có thể là hoạt động thương mại hoặc giao dịch dân sự.
<b>Chủ thể</b>	Chủ yếu là các thương nhân với nhau, gồm: bên mua & bên bán.	Là chủ thể của QH PL nói chung, gồm: 2 bên trao đổi cho nhau.	Là chủ thể của QH PL nói chung, gồm: bên tặng & bên được tặng.	Nếu là HĐ TM thì bên thuê phải là thương nhân, gồm: bên thuê & bên cho thuê.
<b>Đối tượng</b>	Là hàng hoá qđ tại k2Đ3 LTM.	Hàng hoá theo quy định của BLDS.	Hàng hoá theo quy định của BLDS.	Là hàng hoá theo qđ của LTM.
<b>Chuyển quyền SH</b>	Bên bán chuyển HH, quyền SH cho bên mua và nhận thanh toán; Bên mua nhận quyền SH HH và thanh toán cho bên bán. Kể từ thời điểm giao hàng thì quyền SHHH đc chuyển từ người bán sang người mua.	Hai bên chuyển giao HH & quyền SH cho nhau.	Bên tặng chuyển quyền SH cho bên được tặng; bên được tặng ko có nghĩa vụ gì với bên tặng.	Ko chuyển quyền SH mà người thuê chỉ có quyền sử dụng trong một thời gian nhất định theo thoả thuận và trả tiền thuê cho bên cho thuê.
<b>Mục đích</b>	Kinh doanh thu lợi nhuận.	Đổi hàng này lấy hàng kia, phục vụ cho nhu cầu trong cuộc sống.	Xuất phát từ ý chí của 1 bên chủ thể tặng cho vì nhiều mục đích khác nhau.	Kinh doanh thu lợi nhuận.
<b>Luật áp dụng</b>	LTM và LDS	LDS	LDS	LTM và LDS

	<b>Quan hệ mua bán HH</b>	<b>Mua bán tài sản trong dân sự</b>
--	---------------------------	-------------------------------------

	Là hoạt động thương mại.	Là giao dịch dân sự.
Chủ thể	Chủ yếu là giữa các thương nhân với nhau.	Là chủ thể của quan hệ pháp luật nói chung.
Đối tượng	Phạm vi hẹp hơn chỉ đối với hàng hoá theo qđ tại k2Đ3 LTM không có bất động sản.	Phạm vi rộng hơn bao gồm tất cả cá loại tài sản theo quy định của BLDS trong đó có cả bất động sản.
Phạm vi	Phạm vi hẹp hơn chỉ là một dạng của quan hệ mua bán tài sản trong dân sự.	Phạm vi rộng hơn.
Mục đích	Kinh doanh thu lợi nhuận.	Nhiều mục đích khác nhau nhưng không nhất thiết là phải có mục đích lợi nhuận như trong mua bán hàng hoá.
Luật áp dụng	LDS và LTM.	LDS.

## CUNG ỨNG DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI

Khái niệm	K9Đ3 LTM
Chủ thể	+ Bên cung ứng dv TM: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phải có tư cách thương nhân (ko phải tất cả thương nhân đều có thể cung ứng dịch vụ)</li> <li>- Có thể thay đổi chủ thể với tư cách là bên cung ứng Dv thông qua qhệ đại diện cho thương nhân nếu bên sử dụng dv đồng ý</li> </ul> + Bên sử dụng dv: bất kỳ tổ chức, cá nhân nào
Hình thức	Giống HĐ mua bán hàng hóa.
Đối tượng	Dịch vụ, công việc mà các bên phải thực hiện
Mục đích	- Bên cung ứng: tiền thù lao - Bên sử dụng: sử dụng dv -> hưởng lợi

### Dịch vụ trung gian thương mại

<b>Đại diện cho thương nhân</b>	<b>Môi giới thương mại</b>	<b>Ủy thác mua bán hàng hóa</b>	<b>Đại lý thương mại</b>
Đ141	Đ150	Đ155	Đ166
<b>Chủ thể:</b> - Bên giao đại diện - Bên đại diện <b>Đều phải là thương nhân</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bên mỗi giới: thương nhân</li> <li>- Bên được môi giới: chủ thể bất kỳ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bên Ủy thác: chủ thể bất kỳ</li> <li>- Bên nhận Ủy thác: thương nhân kd mặt hàng phù hợp với hàng hóa được ủy thác</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bên giao đại lý: thương nhân</li> <li>- Bên đại lý: thương nhân (bên ĐL ko phải ng mua hàng của bên giao ĐL)</li> </ul>
Phạm vi đại diện: thuộc phạm vi hoạt động của bên giao đại diện (đã ĐKKD)	Pv: các vấn đề liên quan đến cung cấp thông tin, chấp nối qhệ giữa ng bán-ng mua, ng cc dv-ng sd dv, giúp các bên trong quá trình đàm phán HĐ	Pv: trong lĩnh vực mua bán hàng hóa gắn với mục đích lợi nhuận vì lợi ích của bên ủy thác	Bên ĐL th.hiện việc mua, bán hàng hóa, cung ứng dv cho bên giao ĐL theo sự chỉ dẫn, vì lợi ích của bên giao ĐL và được hg thù lao
Hình thức: HĐ bằng văn bản or h.thức khác tg đg vb	Thông qua hthức vb nhưng ko bắt buộc = văn bản quy phạm pháp luật	Hình thức: HĐ bằng văn bản or h.thức khác tg đg vb	Hình thức: HĐ bằng văn bản or h.thức khác tg đg vb

Tư cách pháp lý trong giao dịch với ng t3: bên đại diện nhân danh bên giao đại diện	Bên môi giới nhân danh chính mình	Bên nhận Ủy thác nhân danh chính mình trong giao dịch với ng t3	Bên đại lý nhân danh chính mình trong giao dịch với ng t3
---	-----------------------------------	---	---

### Xúc tiến thương mại

<b>Khuyến mại</b>	<b>Quảng cáo</b>	<b>Trưng bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ</b>	<b>Hội chợ, triển lãm thương mại</b>
Đ88	Đ102	Đ117	Đ129
Chủ thể thực hiện hđ KM phải là thương nhân	Chủ thể th.hiện phải là thương nhân	Chủ thể th.hiện phải là thương nhân	Chủ thể th.hiện phải là thương nhân
Cách thức: dành cho khách hàng những lợi ích nhất định	Sử dụng sản phẩm và phương tiện quảng cáo thương mại để thông tin về HH, DV đến khách hàng	Dùng hàng hóa, dv, các tài liệu kèm theo để giới thiệu về hàng hóa, dv	Trưng bày, giới thiệu, quảng cáo hàng hóa, bán lẻ, giao kết hợp đồng
Mục đích: Xúc tiến bán hàng, CƯDV thông qua các đợt khuyến mại lôi kéo hành vi mua sắm, sử dụng DV, giới thiệu sản phẩm mới => tăng thị phần của DN trên thị trường.	Giới thiệu hh, DV để xúc tiến TM, đáp ứng nhu cầu cạnh tranh và mục tiêu lợi nhuận của TN thông qua nhấn mạnh đặc điểm, lợi ích của hàng hóa hoặc so sánh tính ưu việt với sản phẩm cùng loại.	Giới thiệu các thông tin về hàng hóa để từ đó kích thích nhu cầu mua sắm, xúc tiến cơ hội bán hàng	Thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dv
Các hình thức: Đ92	Sản phẩm:Đ105 Phương tiện:Đ106	Đ120	
Các hoạt động bị cấm: Đ100	Đ109	Đ123	

#### Dịch vụ logistics

Khái niệm	Đ233 LTM -> logistics là một chuỗi dịch vụ trong đó dv giao nhận hàng hóa là đặc trưng
Chủ thể	- Bên cung ứng dv: phải là thương nhân đăng ký KD dv log

	- Khách hàng: ko bắt buộc phải là thương nhân
Nội dung	Là một chuỗi dv gồm: + Nhận hàng từ người gửi để làm dịch vụ vận chuyển; + làm các thủ tục giấy tờ cần thiết; + Giao hàng hóa cho người vận chuyển, xếp hàng hóa lên phương tiện vận chuyển + Tổ chức nhận hàng, lưu kho, lưu bãi, bảo quản hàng hóa...
Hình thức	HĐ (ko bắt buộc bằng văn bản)
Phân loại	Đ4 NĐ 140/2007: - Dv log chủ yếu - Dv log liên quan đến vận tải - Dv log liên quan khác

### Một số hoạt động thương mại khác

Gia công trong TM	Cho thuê hàng hóa	Dịch vụ giám định
KN: Đ178	KN :Đ269	KN: Đ172
Đối tượng của HĐ: hàng hóa được xác định theo mẫu, tiêu chuẩn mà các bên thỏa thuận or quy định pháp luật		Dịch vụ này có thể gồm nhiều hoạt động cụ thể khác nhau, nhằm xác định tình trạng thực tế của hàng hóa, kết quả cung ứng dịch vụ và những nội dung khác.
Chủ thể: - Bên đặt gia công: - Bên nhận gia công		Chủ thể thực hiện dv phải là thương nhân KD dv giám định hàng hóa
Hình thức: văn bản or hthức khác có gt pháp lý tương đương		GĐHH được t.hiện theo yêu cầu của các bên trong HĐ (thường là HĐ mua bán hh hoặc cung ứng dv) hoặc theo yêu cầu của các khách hàng khác.

		<p>Yêu cầu:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Chỉ tiến hành khi được yêu cầu</li><li>- Thực hiện độc lập, trung lập, khách quan</li><li>- Phải khoa học và chính xác</li></ul>
--	--	--

## ĐẤU GIÁ VÀ ĐẤU THẦU

Đấu giá hàng hóa	Đấu thầu hàng hóa và dịch vụ
ĐT: hàng hóa ko bị cấm KD (Thg là những hàng hóa có tính đặc biệt về gt KINH TẾ, VH, lịch sử, chính trị ... or nguồn gốc tư pháp đặc biệt)	Hàng hóa, dịch vụ
<b>Chủ thể:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ sh hàng hóa.</li> <li>- Ng tổ chức bán đấu giá (trung tâm dv bán đấu giá)</li> <li>- Ng tham gia đấu giá</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bên mời thầu: ng mua hàng</li> <li>- Bên dự thầu : ng bán hàng or cung cấp dv (phải là thương nhâ)</li> </ul>
<b>Hình thức pháp lý của qhệ bán đấu giá:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- HĐ bán đấu giá hh (nếu bán thông qua trung gian)</li> <li>- Biên bản bán đấu giá, HĐ mua bán hàng hóa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hồ sơ mời thầu</li> <li>- Hồ sơ dự thầu</li> </ul>
<b>Cách thức bán đấu giá:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trả giá lên: giá khởi điểm là giá thấp nhất, ng trả giá cao nhất được mua</li> <li>- Đặt giá xuống: giá khởi điểm là giá cao nhất, ng đầu tiên chấp nhận mức giá khởi điểm or giá hạ thấp hơn mức khởi điểm -&gt; được mua hàng</li> </ul>	+ Hình thức đấu thầu: <ul style="list-style-type: none"> <li>- ĐT rộng rãi</li> <li>- ĐT hạn chế</li> </ul> + Phương thức ĐT: <ul style="list-style-type: none"> <li>- ĐT 1 túi hồ sơ</li> <li>- ĐT 2 túi hồ sơ</li> </ul>
<b>Thời điểm quan hệ mua bán được xác lập:</b> Khi xác định được ng mua hàng hóa với giá cao nhất, kết thúc phiên đấu giá	Chọn nhà thầu đáp ứng tốt nhất các yêu cầu of bên mời thầu và đưa ra giá cung cấp hh, thực hiện dv thấp nhất.

## CÁC PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP THƯƠNG MẠI

Thương lượng	Hòa giải	Trọng tài thương mại	Tòa án
<p>Các bên tr.chấp trực tiếp or gián tiếp trao đổi để tự dàn xếp, tháo gỡ những bất đồng phát sinh để loại bỏ tr.chấp mà ko cần có sự trợ giúp hay phán quyết của bất kỳ bên t3 nào</p>	<p>Là p.thức giải quyết tranh chấp với sự t.gia of bên t3 làm trung gian hòa giải để hỗ trợ thuyết phục các bên TC tìm kiếm giải pháp nhằm loại trừ TC đã phát sinh.</p>	<p>Là phương thức giải quyết tranh chấp thông qua bên t3 là trọng tài thương mại 2 hình thức trọng tài: trọng tài vụ việc và trọng tài thường trực</p>	<p>Là phg thức giải quyết tranh chấp tại cơ quan xét xử nhân danh quyền lực nhà nước, được tiến hành theo trình tự, thủ tục nghiêm ngặt, bản án or quyết định của tòa án được bảo đảm thi hành bằng sức mạnh cưỡng chế nhà nước.</p>
<p>Đk:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tranh chấp đơn giản, nhỏ</li> <li>- 2 bên có mối quan hệ mật thiết cao</li> </ul>	<p>Có sự tham gia of bên T3 trung gian ( chỉ có v.trò hỗ trợ, giúp sức, ko có quyền đưa ra phán quyết)</p>	<p>ĐK</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tranh chấp thuộc thẩm quyền giải quyết của TT.</li> <li>- Các bên có thỏa thuận trọng tài</li> </ul>	
<p><b>Ưu điểm:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+Đơn giản, nhanh chóng linh hoạt, ko bị ràng buộc bởi bất kỳ thủ tục pháp lý phức tạp</li> <li>+Ko có kẻ thắng, người thua, ko gây ra tình trạng đối đầu giữa các bên=&gt;có k.năng duy trì q.hệ hợp tác giữa các bên.</li> <li>+Đảm bảo đc uy tín, bí mật trong KD</li> <li>+Giúp các bên hiểu biết lẫn nhau, cũng như nắm đc tâm tư nguyện vọng của nhau</li> </ul>	<p><b>Ưu điểm:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Rẻ, nhanh chóng, gọn, tùy nghi về mặt thủ tục</li> <li>+ Có sự t.gia of bên t3 có kn chuyên môn, hiểu rõ vđ tr.chấp=&gt; dễ dàng giúp ý chí các bên gặp nhau trog q.trình g.quyết tr.chấp.</li> <li>+ kq hòa giải dễ đc các bên tôn trọng tự nguyện vì có sự chứng kiến of người t3</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ĐỂ cao ý chí tự do thỏa thuận giữa các bên</li> <li>- Thủ tục nhanh chóng, đơn giản</li> <li>- Trọng tài viên được lựa chọn là ng am hiểu vấn đề tranh chấp</li> <li>- Đảm bảo bí mật kinh doanh</li> <li>- Quyết định trọng tài có hiệu lực bắt buộc thi hành</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Có thủ tục tố tụng cố định -&gt; Ổn định</li> <li>- Bản án có hiệu lực bắt buộc thi hành</li> <li>- Chi phí rẻ</li> <li>- Xét xử qua nhiều cấp -&gt; đảm bảo tính chính xác</li> <li>- Xét xử công khai -&gt; đảm bảo tính minh bạch, đúng pháp luật.</li> </ul>

<p><b>Nhược điểm:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Dễ bị lạm dụng để dựa vào đó kéo dài, trì hoãn việc thực hiện nghĩa vụ, nhất là trong TH thời hiệu KK ko còn nhiều</li> <li>+ Biên bản ko có gt pháp lý -&gt; ko có cơ chế bảo đảm thực hiện</li> <li>+ Khả năng thành công ko cao</li> </ul>	<p><b>Nhược điểm:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Biên bản hòa giải ko có gt hiệu lực bắt buộc thi hành</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nguyên tắc giải quyết một lần -&gt; nhiều khi ko chính xác</li> <li>- Chi phí lớn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tuân thủ các quy định về tố tụng -&gt; mất thời gian</li> <li>- Ko đảm bảo bí mật</li> <li>- Trong nhiều TH thẩm phán ko phải chuyên gia trong lĩnh vực giải quyết tranh chấp</li> </ul>
--	---	---	---